

Johann L. - Né en 1974
01000 Bourg En Bresse
23 ans d'expérience
Réf : 1607250828

Technico-commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Rhone Alpes, dans les Services Commerciaux, le Batiment.

Formations

- 1991 BTS Force De Vente
- 2007 CAP Installateur Sanitaire et Thermique
- Depuis 2007 Diplômé Qualigaz, Qualioul, Qualibat RGE
- Depuis 2007 Formation continue et spécifiques auprès de professionnel (De Dietrich, CAPEB).

Expériences professionnelles

2007-2015

Gérant d'une TPE Agglomération de Bourg en Bresse Fourniture et installation en CVC, plomberie, sanitaire et Sdb clef en main

2004-2006

Technico-commercial Couverture du Languedoc-Roussillon Imprimerie Plumelle (Groupe Autajon) Conception, réalisation et vente d'étiquettes pour le vin.

1999-2004

Cadre Commercial en GMS sur 1/4 Sud Est 33 Départements S.P.B.H Fabrication et vente de produits cosmétiques.

1996-1998

Négociateur Régional GMS Couverture de 7 départements Nord ROYAL CANIN Fabrication et distribution d'aliments pour chiens et chats

1994-1996

Responsable Commercial Couverture de la Moitié Est de la France SWEET ASSEMBLAGE Création et Distribution d'un concept en pâtisserie 1992-1994 Chef de secteur GMS Couverture de 7 départements Nord BROSSARD SURGELES Fabrication et Distribution de pâtisserie surgelée sucrée et salée

Atouts et compétences

Negociation Vente et Achat

- Négociation en centrales d'achat et points de vente GMS et autres secteurs d'activité.
- Visite et Animation de points de vente sur de grands secteurs géographiques.
- Mise en place de planification de tournées suivant critères économiques et objectifs de l'entreprise.
- Optimisation des achats suivant les besoins prévisionnels et suivant les objectifs de marge et de rentabilité de l'entreprise.
- Vente dans différents types de clientèle, avec prescription technique et commerciale du matériel préconisé.

Gestion

- Négociation d'opérations commerciales de plus de 1 M€ en GMS.
- Gestion d'un budget publicitaire centrale par centrale avec reporting et contrôle de gestion.

- Gestion quotidienne d'une TPE: Trésorerie, Achats, Plans prévisionnel, Tableaux de bord.
- Préparation des interventions en fonction des objectifs à atteindre.
- Mise en place des outils nécessaires à la vente en cohérence avec la politique commerciale.
- Etude des besoins des clients pour répondre au mieux à leurs souhaits et à leurs problématiques et leur apporter une solution fiable et adaptée.
- Reporting: suivi de tableaux de bords, veille commerciale et concurrentielle.

Techniques

- Thermique, dépannage et maintenance chaudières. Etude et installation de système de chauffage complet compris solaire et aérothermie. Plomberie et sanitaire, Mise en oeuvre de SDB clefs en mains avec prescription du mobilier et décoration.
- Vente: Suivi de stage de formation Cegos à la négociation commerciale, points de ventes et grands comptes. Travail en toute autonomie "Home Office" sur des secteurs de taille importante.
- Merchandising: Contrôle des assortiments (facing et référencement) et représentativité produit suivant la part de marché. Mise en place d'opérations promotionnelles avec animation (Gestion des animations en terme de planning et de reporting).

 Informatique, OEnologie, Running

 Maîtrise du Pack Office (Word, Excel, PowerPoint)

 Maîtrise du logiciels EBP Gestion Commerciale, Utilisation et gestion de l'outil Google (Agenda...)
(Expert)

Permis

B

Centres d'intérêts

- Membre du comité directeur d'un Club Associatif Sportif de Bourg